**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、株式会社●●に入社をし、中古車買い取り営業、販売営業を担当しております。遠方のお客様の場合は出張買取も行っており、営業活動以外に、査定業務・各種保険の手続き・修理依頼も同時に担当しております。

**［職務経歴］**

■2020年4月～現在　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：国産車、外国車の中古車・新車販売及び車両買取業務、車検・一般整備及び鈑金塗装業務

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年4月～現在 | ○○店　配属ご来店を頂いたお客様の車の買い取り、遠方にお住いのお客様の出張買取、販売を担当。【担当業務】・車の査定、買取（店舗・出張）、販売業務・各種保険手続き・修理依頼　等**◆営業実績**・個人粗利額粗利額　4月：30万円5月：70万円6月：170万円　7月：250万円・契約数（買い取り台数）4月4件5月7件6月10件7月15件・買い取りアポイント獲得数（手法：テレアポ）4月11ポイント5月６ポイント6月４ポイント7月３ポイント　**※2020年6月・7月全国新人２位／全国2２５７人中（契約数）****◆工夫した点**・全国買い取り・販売台数NO.1の店舗の為、社員のレベルが高い店舗でした。その為、商談ロープレを繰り返しコツを盗んで自身のものとしていました。あとはアクション数を稼いで、量をこなすことを工夫していました。・常にお客様目線で考える、いかに満足させるかを考えることをモットーとしてきました。商談時、金額のお話を最初にせず、関係性を築くことを徹底しておりました。最終的に私だから、と契約していただけるお客様がたくさん獲得することが出来ました。 |

**［資格］**

・普通自動車免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・基本的なMicrosoftアプリケーション（Word、Excel、PowerPoint）

 **[自己ＰＲ]**

１．営業力

提案力はもちろんですが、販売から納車まで顧客のクレームやトラブルも含め問題解決も含め満足いただくところまでの営業には自信があります。一般家庭の中で2番目に高いといわれる車の販売実績は信用がないとできないものだと考えております。

２．どんな方でも臆することなく対応できる

店舗に来られる方は幅広い年代がご来店されます。そのため、どんな方が来られても臆することなく対応できる力を養うことが出来ました。また、それに付随する形で法人のお客様に対して失礼のないようビジネスマナーも身につけることが出来ました。

３．綿密な行動計画とその実行

自らの目標を考えた上でのやるべきことを全て行動計画化し、毎日の目標を立て、それを確実に毎日実行する、ということにこだわって仕事に取り組みました。その結果、毎年の目標達成の実現につながりました。

私は、仕事をする上でお客様の「笑顔」を常に考え、行動することを心掛けてきました。今お客様はどのような点に悩んでいるのだろうか、ただ与えられた職務を行うだけでなく、常に周囲にアンテナを張り、目先の業務だけにとらわれず、視野を広くし柔軟性をもって仕事の全体を把握することに努めてきました。そうすることで、周囲の方が気持よく仕事ができる環境を作りを目指してきました。

今まで営業職として、成果を残すよう努力してまいりました。貴社での業務においても、何を求められているかを考え自ら学んでいく姿勢をもって、活気の源となれる人材でありたいと思います。

早期ではございますが、これまでの経験を活かし、貴社におきましても実績を残せるように覚悟を持って努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上